

2023年实习生餐饮工作总结(实用8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

实习生餐饮工作总结篇一

1、微笑在酒店的日常运营中，要求每一位员工以真诚的微笑对待客人，不受时间、地点、心情等因素的影响，不受条件的限制。微笑是最生动、简洁、直接的问候。

2、熟练度要求员工对工作的各个方面都很精通，做到尽可能的完美。员工应熟悉自己的业务工作和各种制度，提高服务技能和技能。千里之行，始于足下。想精通业务，就要有好的培训课程，不断总结实际操作中的经验，取长补短，一专多能，这样会提高ktv的服务质量和工作效率。

3、准备就是随时准备为客人服务。也就是说，有服务意识是不够的。准备包括心理准备和行为准备，要提前做好。比如在客人到来之前，做好一切准备，处于随时准备为客人服务的状态，不要着急。

4、关注就是把每一位客人当上帝，不忽略客人。员工有时倾向于忽视这一环节，甚至产生消极的服务现象。这是员工看到自己穿的很随意，消费少，感觉没有格调的表面现象造成的。现实生活中，越有钱的人越倾向于随便穿，这是他们的自信；衣服根本不能代表财富。我们绝不能以貌取人，而忽略了细微的服务。我们应该关注并善待每一位客人，让他们心甘情愿地消费。我们应该记住，客人是我们的父母。

5、精致主要表现在观察、感受客人心理、预测客人需求、及时提供服务。甚至在客人要求之前，我们就可以为客人做，让客人感觉更亲切。这就是我们所说的高级意识。

6、为客人营造温馨的氛围，关键在于强调服务前的环境布置、友好的态度等。掌握客人的爱好和特点，为客人营造家的感觉，让客人有回家的感觉。

7、真诚好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应该通过适当的语言真诚地邀请客人再次光临。为了给客人留下深刻印象，现在的竞争是服务竞争和质量竞争，尤其是酒店业。服务的重要性不言而喻。我们利用各种优质服务形成自己的服务优势，以在激烈的市场竞争中创造更高的客户满意度，使酒店立于不败之地！每个职业都需要强调团队精神，开心迪也是。生意忙的时候，同事之间可以互相理解，同心同德分担烦恼。平时也有刁钻的客户，一个人有麻烦，其他同事会及时上去调整纠纷，让情况不再糟糕。大家分工明确，工作积极，真正做到了行动一英雄三帮的效果。

平时也和客户聊天，了解他们喜欢的歌曲，推荐新歌满足客户。这样会增加几个回头客，让客户推荐朋友提高消费率。之后我也会做一些总结，久而久之会让我的服务更能被客户接受和喜欢。

作为军人，我也会遇到一些挫折和无奈。有人认为一个小小的物流工作者微不足道，有人认为我的职业低下，不尊重人。但我想说的是：条条大路通罗马，我很乐意为别人服务，也很乐意在这里工作！我可以为这项集体工作感到骄傲。我觉得我的职业就像手表。表面旋转的时针可以给每个人带来时间和快乐，而里面旋转的微小部分很难看到，但却是必须的。

当然，学习是没有止境的，还得应用到以后的工作中去。希望领导能督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做一名优秀的服务人员，让客户在银都酒店世界

感受到不寻常的快乐。

实习生餐饮工作总结篇二

各位领导、各位会员代表、女士们、先生们，大家上午好！

20xx年是餐饮行业发展环境最为复杂的一年，也是面临问题和困难最多的一年，也是全县餐饮行业进入深度调整发展的一年。我县餐饮市场受到了很大的冲击，中高端餐饮和大众餐饮呈两极分化趋势，中高端经营效益明显下滑，而大众餐饮却是红红火火。针对如此严峻的行业形势，我县餐饮行业在县政府、县商务局领导的关心和帮助下，在各级部门和广大会员的支持和努力下，始终坚持“服务”不动摇，提升工作质量和效率，做到思路创新、工作创新。

从调研入手，动态了解行业经营状况，及时召开了行业发展升级座谈会，打造节约型社会保障餐饮业发展。

为了活跃餐饮市场，增强消费信心，创新服务特色，引领餐饮业走大众化发展道路。12月3日，协会与商务局、电视台联合举办了县首届生活新概念电视美食大赛，上午19家单位参加了初赛，前十名参加了下午的总决赛。此次总决赛与以往比赛不同的是，除了加大了难度，现场抽签、现场抽原料，现场操作，现场评分、现场颁奖更是保证了比赛的公平、公正、公开。

锦龙在今年严峻的形势下积极转型升级，全面打造大众餐饮市场，锦龙二楼改造海鲜超市，全面启动星级酒店明档点菜，提升海安餐饮档次。元月开业的华新品悦酒店，6个宴会厅打造海安百姓宴席市场。内部通过学习六常和绩效管理，狠抓培训与学习，重视企业文化和人文关怀的建设，全面提升企业管理水平。

一勤家饭店的半份菜、小份菜的设置，暨让消费者节约了消

费，又避免了浪费。

中央八项规定政策的实施，厉行勤俭节约、反对铺张浪费的深入人心。为加强行业自律、倡导和宣传绿色环保、低碳节约、科学健康的生态文明饮食理念，树立餐饮行业良好形象。协会在3月份在锦龙召开了“厉行勤俭节约，反对铺张浪费”研讨会，在全县开展光盘行动，杜绝舌尖上的浪费。会上通过了“减少餐饮浪费、提升菜肴品质、提高服务质量”倡议书，并通过《海安日报》、电视、广播等途径进行了广泛宣传，得到了广大市民的一致认同，取得了良好的社会效应。

5月份协会邀请南通职大的王教授前来授课，培训了服务操作技能和餐厅礼仪，进一步提升了服务员的服务水平。10月份协会与县劳动局联合举办了初中级厨师烹饪技能培训班，60多名学员参加了学习，并顺利通过了考试。协会采取请进来、走出去的形式，组织交流拓展企业发展思路，今年协会继续组织会员单位参加省国际餐饮博览会，既学习到了几百道精美的菜肴制作方法，提升了菜肴制作水平；又看到了成千种原料，丰富了海安人民的餐桌美食。5月份的餐厅服务员技能比赛，12月份的电视厨师大赛，全面展示了我们海安餐饮服务业水平。

实习生餐饮工作总结篇三

时光总是走的如此匆忙，转眼间一个月已从我们的指缝悄然溜走。回望这一月来走过的路程，有着太多的感慨。

首先，将餐厅的卫生做好，坚持每天一抹尘，不留死角，为大家创造一个整洁干净的就餐环境。

其次，做好餐具的消毒工作，定时将餐具分类消毒，并及时将残缺破旧的餐具更新。

再次，微笑服务，用热情真诚的微笑迎接就餐的员工。

最后，认真听取反馈意见，并及时进行纠正，改进。

以上几点是我对七月份工作的规整总结。对于不足的地方，在以后的日子里，我一定会努力改进，争取将自己的工作做得更好。

实习生餐饮工作总结篇四

很荣幸在这里代表餐饮部和xx主题餐厅厨房班组与大家分享20xx年的收获与喜悦。下面，我从四个方面向大家汇报。

xx餐厅自去年11月x日试营业以来，始终严格把控原材料品质和食品卫生，规范操作流程，确保食品安全。在经营中逐步摸索xx餐厅消费群体的特性和规律，不断精心研制符合xx餐厅的消费群体的菜品，根据季节性原料供应特点，先后推出春、夏、秋、冬季节菜和一些特价菜和创新菜，例如：针对市场原料价格上涨的情况，在菜品的销售价格基本保持原价格的前提下，我们精心研发，利用季节菜做出色、香、味、意、型的低价位菜品，如：石锅木耳白菜从3月开始销售以来，月销量屡居榜首。根据顾客消费需求不同我们也研制了一些低价位，高品质的菜品，引用了一些新的加工烹饪技法，特别是今年九月份园区为我提供了学习中国意境菜的机会，使我受益匪浅，并且很快运用到xx菜品制作中，给宾客以全新的视觉、嗅觉、触觉、味觉的四重享受，赢得宾客好评。xx餐厅收入逐月攀升，销售额从日均3千元到现在每天1—2万元，最多突破了3万元。人均消费从20元到提升到现在40元，并扭亏为盈。这背后是厨师们一碟碟、一盘盘、一碗碗的制作加工出来的，是厨师们在火热的灶台边用汗水和勤劳的双手创造出来的。

1、人员打通使用。我们将xx厨房、咖啡厅厨房、甚至员餐厨房的厨师打通使用，以及充分利用园区给予的加班政策，努力克服人员短缺等种种困难，顺利完成了一次又一次的接待

任务。

2、加大培训力度。今年厨房共培训56次，使新入职员工能较快胜任岗位。在这方面，作为厨师长，我责无旁贷，身体力行，本着传帮带的原则，一方面利用饭口在实际工作中言传身教；另一方面利用餐余时间进行培训，将自己的'手艺传授给大家，还将新学习来的中国意境菜做法向厨师进行培训，从而培养和稳定了部分有潜力的厨师。

3、规范菜品主辅料配方，使得不会因为部分厨师离职而影响餐厅菜品的质量和品味。

4、不断创新。先后推出顺应季节的冷菜18道、中西式热菜72道，丰富了客人的选择，形成了以“石锅木耳白菜”、“塔香三杯鸡”等为代表的低成本、低价位、口味独特、销量攀高的创新菜品，深受客人喜欢。

一个好的餐饮品牌需要餐厅和厨房的密切配合。一年来，我们餐厅厨房密切配合，融为一体。厨房研发的新菜品，我们首先在餐厅服务员当中进行讲解和培训，让他们了解菜品的特点、口味及营养知识，以便于餐厅经理、领班及服务人员向客人推介；如遇客人有反馈意见时，我们及时调整，以达到客人满意，招揽回头客。

特别是在大型餐饮接待服务中，我们餐厅、厨房密切配合，通力合作，相互补台，在人员短缺、设施设备条件有限的情况下，多次顺利完成接待任务。还有看似简单但又并非简单的洗碗工作，一道好菜没有干净卫生的器皿是上不了桌的，所以就像木桶效应一样我们缺一不可，在此我们向餐厅所有人员及其他兄弟部门表示感谢，有了你们的工作付出和支持，才有了校内外宾客对xx餐厅品牌的认可和赞扬。

实习生餐饮工作总结篇五

全年实现营业收入xxxxxx元，比去年的xxxxxx元，增长xxxxxx元，增长率xx%；营业成本xxxxxx元，比去年同期的xxxxxx元，增加xxxxxx元，增加率xx%；综合毛利率x行。

3. 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

（三）开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决

策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店（筹备中）。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

（四）全员公关，争取更多的回头客。

饮食部领导把公关作为一项重要工作来抓，大小会议上，经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日，向关系户电话问候，赠送如中秋月饼、奉送挂历、寄贺年卡等。通过大家的努力，今年饮食部整体公关水平提高了，回头客比往年有所增加。

（五）增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。

饮食部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性，增强了员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依*制度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。今年全体员工已养成良好的节约习惯，合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣，发现浪费现象，及时制止。另外，饮食部领导、供应部经理定期进行市场调查，掌握市场价格动态，及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤，原来

是整套半成品进货，为降低成本，后来改为自己进龟，自己烹制，近二个月来，节省成本三万多元。

（六）做好政治思想工作，促进经济效益的提高。

饮食部充分发挥党组织和工会组织的作用，关心员工，激发情感，增强凝聚力。

1. 组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛，参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫济困捐助活动，学习“三字经”活动，学英语50句活动。在各项比赛活动中，都取得较好的成绩，其中在酒店的田径运动会，就摘取六枚金牌、三枚银牌。

2. 全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉ok等文娱活动9次，春游1次，外出参观学习13次，各类型座谈会5次，妇女会2次，家访6次，探望病员20次。

通过各种活动，使员工形成了一个热爱酒店，团结奋发的强大集体，员工思想品德好，全年拾金不昧事迹有8次，员工队伍稳定，流动量小，今年月均人员流动量约5人。

（七）完善劳动用工制度和培训制度，提高员工素质。

1. 严格劳动用工制度，饮食部招聘新员工，符合条件的，择优录取，不符合条件的，一律拒收，不讲情面，保证招工的质量。

同时，上级领导深入员工之间，挖掘人才，不断充实队伍，通过反复考察，全年提拔部长6人，领班8人。对违反酒店规定的员工，以教育为主，对屡教不改者，则进行处罚解聘，全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性，员工素质较高，办事效率大大提高。

2. 完善培训制度。为了使培训收到预期的效果，饮食部领导首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次，成立了培训小组，再三是制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以老带新的方式，分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训；每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训达200多次。

（八）重视食品卫生，抓好安全防火。

1. 重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，制定了日检查、周评比、月总结的制度，开展了流动红旗竞赛活动，对卫生搞得好的分部门给予奖励，卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力，全年未发现因食品变质而引起的中毒事故，顺利通过省市旅游局的星级酒店年审和国检。

2. 抓好安全防火工作，成立安全防火领导小组，落实各分部门安全防火责任人，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，各楼层配备防毒面具，组织员工观看防火录像，并进行消防器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道，做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性，通过有效的措施，确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全，今年以来未发生任何的失火事故。

（九）按照星级标准，完善硬件配套设施，美化了环境，稳定了客源，提高了经营气氛。

全年增加设施总投资300多万元，主要是：二楼东厅的改造，二楼南、北厅的装修，五楼走廊、洗手间的装修，友谊夜总会的开办、千年老龟火锅城的设备购置等，由于服务设施的

完美配套，吸引了不少的回头客。

1. 出品质量有时不够稳定，上菜较慢。
2. 厅面的服务质量还不够高。
3. 防盗工作还做得比较差，出现失窃的现象。

1. 提高出品的质量，创出十款招牌菜式。
2. 抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
3. 加强规范管理，提高企业整体管理水平和服务质量。
4. 开设餐饮连锁分店。

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。20xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

(1) 正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！工作总结使餐厅工作能够正常运行。

(2) 在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到xx园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了xx宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊这一原则。

(1) 这一年我和x经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

(2) 加强协调关系个人简历，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

(3) 提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，

还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接20xx到来。

实习生餐饮工作总结篇六

现将本年度工作开展情况作总结汇报，并就xx年的工作打算作简要概述。

作为国际知名的品牌酒店，餐饮部的经营与管理已很成熟，市场知名度较高，经过xx年的管理经验沉积和提炼，已形成了自己的管理风格，要在服务管理和培训上取得突破困难较大。

入职后，根据餐饮部实际状况，本人提出了“打造优秀服务团队”的管理目标和口号，旨在提高整体服务水平，树立良好的行业形象。

入职一年以来，主要开展了以下几方面的工作：

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。

统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。

同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，

从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的'规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。

在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。

这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

实习生餐饮工作总结篇七

转眼间，我已经在公司工作一年多了。根据公司经理的工作安排，我担任餐厅经理。这次的总结如下。

1. 礼仪和礼貌需要每天在例会上反复练习，员工在会见客人时要使用礼貌用语。特别要求前台收银员和区域查看岗位服务人员一目了然的回应，要求他们把礼仪和礼貌运用到工作的每一点，让员工互相监督，共同进步。
2. 坚持班前检查gfd□gfd不及格的只能在完成并通过后才能上岗。发现岗位上的任何仪容仪表问题，立即纠正，监督客人仪态举止的使用，培养员工良好的态度。
3. 严格把握岗位设置和服务意识，提高服务效率，在用餐高峰期合理调配服务人员，以领班或鼓励为中心随时支援繁忙区域。其他人员要各负其责，明确各自的'工作内容，进行分工协作。
4. 提倡高效服务，要求员工在客人需要服务的时候就马上服务。
5. 从大件到小件，无论是客户损坏还是自然损坏，一切都要有章可循，有据可查，有人执行，有人监督，单人跟进，有总结。
- 6、公共区域的卫生管理，要求保洁人员看到异物或污物必须立即清洗。

各区域的卫生要求沙发面、周边、餐桌、地面保持干净、整

洁、无水渍。

7. 用餐期间，由于客人密集到店，经常会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。此时领班和班组长有必要在接待高峰前做好接待准备，减少客人的等待时间。同时要注意台面位置，确保正确。做好讲解，缩短等候时间，认真接待每一位桌客，忙而不乱。

8. 自助餐是餐厅里的一个新项目。为提高自助餐服务质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9. 建立餐厅案例收集制度，降低顾客投诉概率，收集餐厅顾客对服务质量和品质的投诉。作为改善日常管理和提供服务的重要依据，所有餐厅人员对收集到的案例进行分析和总结，并针对问题提出解决方案，使日常服务更有针对性，降低顾客投诉的概率。

1. 作为餐厅员工的重要组成部分，新员工能否快速融入团队，调整转型心态，将直接影响服务质量和团队建设。针对新员工的特点和就业情况，开展专项培训，旨在调整新员工心态，正视角色转换，了解餐饮行业特点。让新员工做好充分的心理准备，缓解因角色转换不合适带来的不满，加快融入餐饮团队的步伐。

2. 关注员工成长，时刻关注员工心态，保持良好的工作状态，不定期组织员工学习，考核员工，检查培训效果，及时弥补发现的不足，完善培训计划，每月定期与员工谈话做思想工作，了解员工近期工作情况发现问题解决问题。

3. 结合工作实际加强培训，旨在提高工作效率，使管理更加规范有效。结合日常餐厅案例的分析，工作人员对日常服务有了全新的认识和理解，形成了一致的日常服务意识。

- 1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。
- 2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。
- 3、培训过程中互动环节不多。

实习生餐饮工作总结篇八

记得_经理培训的“100-1=0”这个质量公式，在的用心服务中，要想客人之所疑，要替客人之所急，我牢记着质量公式的最后一句话：服务工作无小事，一切应从细节入手。正是这样，多为客人考虑一点，自己的服务质量将提高一点，一点点的积累，一点点的进步，不仅证实了自己的能力，也为收银工作中增添光彩，努力努力，顾客是上帝。当然，面客中难免出现差错，但要学会客服困难，遇到问题及时上报领导，在原则的基础上灵活处理。

(一)深入学习，责人责己

(二)加强监督，严格把关

(三)阳光心态，相互创造

(四)再接再厉，永创佳绩

没有好的个人，只有好的团队，每一年都会有每一年的收获，20__年即将到来，近期前台人员少，已经停休，上班时间长，消耗体力大，努力解决人员流失问题，确保员工的休息时间，用最短的时间内招聘两名新员工。与各部门协调一致，共同进步。